

WaveWash

Lavavajillas ultrasónico: Menos tiempo y mejor lavado



NUESTRA PROPUESTA

WaveWash es una alternativa para reducir los tiempos de lavado y el consumo de agua. Consiste en un **lavavajillas** con capacidad de 45 litros de agua que a través de **cavitación por ultrasonido** logra un **lavado más rápido, profundo y meticuloso**.

BENEFICIOS



Se ahorra hasta un **60%** en el consumo de agua con respecto al uso de lavavajillas tradicional.



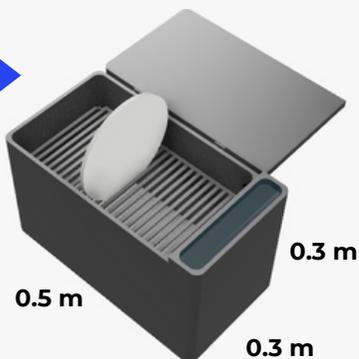
Emplea ciclos de lavado con duración de **3 a 5 minutos** para cargas de **40 piezas**.



Se logra una **limpieza a nivel molecular** apta para todo tipo de materiales.

Ahorro:
\$400.000 mensual

Precio:
\$300.000



*Medidas interiores

COMPETENCIA

Actualmente, el lavado de loza se compone de múltiples tecnologías y prácticas que no son completamente eficientes por varios motivos. Algunos ejemplos son:

- **Gran inversión inicial:** Lavavajillas industriales.
- **Largos ciclos de lavado:** Lavavajillas tradicionales.
- **Gasto de agua variable:** Lavado a mano.

PROBLEMÁTICA

Actualmente los restaurantes gastan entre 11.000 y 27.000 litros de agua para el lavado de utensilios a diario.

Esto, sumado a tiempos de lavado sumamente extensos disminuye considerablemente la eficiencia en la operación del restaurante.

ENTORNO

Existen 15.000 restaurantes activos en Chile. De estos, 7550 restaurantes están en Santiago, La Serena y Valparaíso, zonas declaradas con escasez hídrica.

Al enfocarse en los restaurantes de Santiago de gama media y con al menos 20 mesas, se obtiene un total de 480 clientes potenciales.

ESCALABILIDAD

> Adaptable para cualquier restaurante que requiera rotación constante de loza.

> Mercado valorizado en 2.500 millones de pesos.

> Expansión a las cocinas domésticas en un plazo de 2 años.

MODELO DE NEGOCIOS

El modelo de WaveWash engloba diversas actividades clave. Las principales son:

- > Asociación con fabricantes.
- > Ensamblaje de lavavajillas.
- > Implementación de software.
- > Distribución por encomienda.
- > Servicio post-venta.

EQUIPO

Jorge Jacque, CEO
Francisca Muñoz, CTO
Rodrigo Figueroa, CIO
Agustina Camponovo y
Azucena Santibáñez, CDO

CONTACTO

wavewashcl@gmail.com

ConSciFlow

Por un futuro donde la industria hotelera sea sustentable.

¿QUÉ ES CONSCIFLOW?

Creamos un sensor de ducha innovador para concientizar sobre el uso responsable del agua. Con pantalla integrada, muestra mensajes significativos y monitorea el flujo en tiempo real. Nuestra aplicación recopila datos para entregarlos a administración quienes podrán implementar un sistema de beneficios según quién tenga el menor consumo.

El consumo de agua se reduce en hasta un **20%**

CLIENTES

Administradores de hoteles a quienes les interese reducir el consumo de agua del recinto.

Valor sistema sensor + pantalla

\$50.000

Valor suscripción aplicación/mes

\$5.000

Valor suscripción aplicación/mes

\$500.000

5.1 M

Inversión inicial

INVERSIÓN

PROBLEMAS



Económicos

- >> Industria hotelera: 10% del consumo total de agua en el país
- >> Chile destacado en turismo aventura



Ambientales

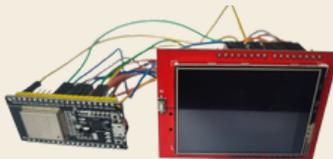
- >> 48% de la población bajo decretos de escasez
- >> Sequía de 16 años en Chile



Turísticos

- >> 84% de los viajeros quiere hospedarse en un alojamiento sustentable pero es difícil encontrar opciones (Booking)

SOLUCIÓN



pantalla que muestra el consumo y mensaje conectada a placa



placa que se conecta al sensor para transmitir información



sensor por donde circula el agua de la manguera



vista de la aplicación

MODELO DE NEGOCIOS

B2B

Nuestro servicio puede ser adquirido a través de:

- Página web
- Vendedor presencial

TIR

La inversión inicial se recupera en el mes 27.

Se considera un hotel de 102 habitaciones con 2 huéspedes c/u.



Leonora Castro | leocastrosalas@uc.cl
Mayor Transporte

Felipe Lobos | felipe.lobos@uc.cl
Mayor Investigación Operativa

Tomás Cuevas | @uc.cl
Mayor Investigación Operativa

Ignacio Pinto | igpinto@uc.cl
Mayor Investigación Operativa

EQUIPO

Un sistema de extracción de litio desde salmuera por capilaridad, con uso de fibras de celulosa, con significativas ventajas frente a las limitaciones de tiempo, rendimiento y selectividad de los métodos actuales

PROBLEMA

La extracción de litio por el método evaporativo tradicional en piscinas de salmuera está sujeta a:

-  Tiempo de evaporación en piscinas de hasta **18 MESES**
-  Rendimiento menor al **50%**
-  La producción se **TRIPLICÓ** del 2010 al 2020
- X 5** Para el 2030 la demanda se **QUINTUPLICARÁ**

Para estar a la altura de la creciente demanda, por lo que se requiere innovación.

PROPUESTA DE VALOR

Almyros es una solución costo efectiva para la extracción de litio

-  Rendimiento de hasta un **80%**, de los más altos en la industria
-  Extracción en tan solo **SEMANAS**
-  **SIN USO DE REACTIVOS** que alteren la composición química de la salmuera
-  **BAJO CONSUMO ENERGÉTICO**, con extracción por principio físico propio de las fibras
-  Uso de la infraestructura actual

SOLUCIÓN

Serie de cadenas de fibras hidrofílicas de 1 metro de celulosa, que cuelgan sobre las piscinas, dispuestas y transportadas por una adaptación de un sistema transportador aéreo de cadena motorizado. El litio se obtiene con Almyros de la siguiente forma:

- 1** La fibra adsorbe la salmuera debido a la **CAPILARIDAD**. Las sales se **CRISTALIZAN** a distintas alturas dadas las distintas solubilidades, y el litio queda en el centro de la fibra.
- 2** Se transportan las distintas fibras a un costado de la piscina a través del riel motorizado.
- 3** Las sales cristalizadas en el exterior se remueven mediante un **RASPADO** mecánico.
- 4** Se obtiene cloruro de litio de alta pureza mediante el **REMOJO** de las fibras.

PRODUCTO



MODELO DE NEGOCIO

SUSCRIPCIÓN BIANUAL con acceso completo al producto

Para empresas con centros I+D se ofrece **CONVENIO DE INNOVACIÓN**

Préstamo de servicios sujeto a **CLÁUSULA DE CONFIDENCIALIDAD**

MÉTRICAS

Ganancias de hasta **US\$25000 M**

PUREZA de litio superior a **80%**

Disminución de tiempo de evaporación en **20 VECES**

MERCADO

3.8 TONELADAS
Proyección de demanda de carbonato de litio para 2030

US\$1400 M
Serán destinados por SQM a aumentar la capacidad de producción de litio en Chile

US\$1200 M
Trae como inversión a Chile la extracción directa

66%
De los recursos de litio a nivel mundial se encuentran en salmueras

US\$1000 M

China y Rusia se comprometieron en invertir para acelerar la producción de carbonato de litio en Bolivia

ROADMAP



TARGET MARKET

TAM
Todas las empresas extractoras de litio desde salmuera a nivel global

SAM
Todas las empresas extractoras de litio desde salmuera en Latinoamérica

SOM
Todas las empresas extractoras de litio desde salmuera en Chile



EQUIPO

-  **Diego Rakos**
COO
Eficiencia operativa y desarrollo empresarial
-  **Bárbara Vásquez**
CTO
Desarrollo tecnológico en área química
-  **Felipe Santos**
CSO
Estrategias de ventas y desarrollo comercial
-  **Asael Jalocha**
CEO y CSM
Liderazgo ejecutivo y fidelización de clientes
-  **Florencia Aqueveque**
CMO y CTO
Desarrollo tecnológico área mecánica y marketing



Nº1

Santiago, Cl

Javiera Hellwig/ CEO

Correo: javiera.hellwig@uc.cl

Teléfono: +56979564241



Equipo

Javiera Hellwig (CEO), Barbara Küllmer (COO), Emilia Luttecke (CFO y Marketing), Matías Adauy (CIO) y Martín Garrido (CTO).

¿Quiénes somos?

La zona sur de Chile destaca por sus impresionantes paisajes, lo que atrae numerosos turistas. Esto tiene como implicancia la generación de gran cantidad de residuos. Inspirándose en esto, **B-Green** surge para gestionar los desechos orgánicos de hoteles ubicados en la provincia de Última Esperanza (Región de Magallanes), los que además incurren en gastos considerables en cuanto a la adquisición de gas.

B-GREEN

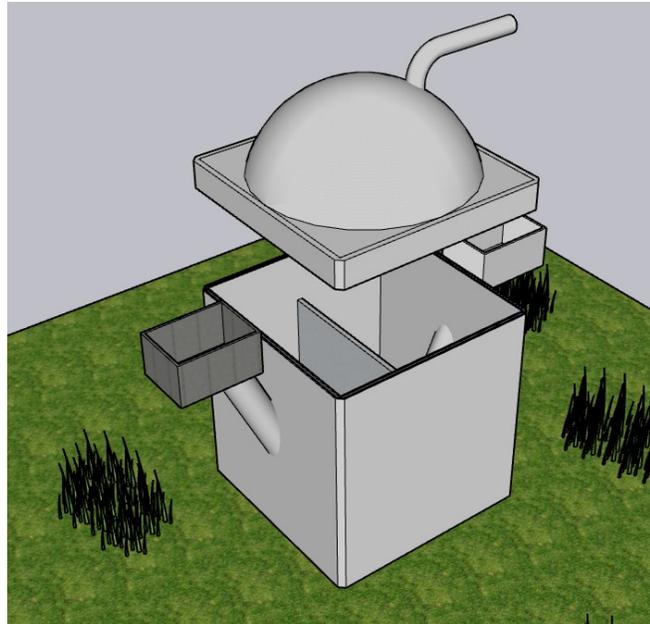
B2B

B-Green es un biodigestor que busca generar biogás a partir del manejo de los residuos orgánicos para complementar el uso del gas mediante el autoabastecimiento de parte de este.

Misión y visión

Misión: Contribuir a la disminución de gases de efecto invernadero (GEI) a través de la gestión de los desechos orgánicos.

Visión: Llevar los beneficios del biogás a una escala mundial, brindando productos servicio de excelencia.



Modelo económico

Clientes: hoteles ubicados en la provincia de Última Esperanza, que cuenten con un espacio al aire libre.

Monetización: Nuestro modelo de negocio será del tipo “**pago por ahorro**”. En este enfoque, el cliente paga por el producto en función de los ahorros económicos que obtiene gracias a su adquisición. Cuando los ahorros alcanzan el precio de venta, los pagos se detendrán, haciendo que el costo neto para el cliente sea cero y que luego sigan recibiendo el beneficio del biodigestor.

Tamaños y precios

S	\$1.8 millones
M	\$3.9 millones
L	\$6.8 millones
XL	\$8.5 millones

Ahorro y ganancias

25%	Ahorro de la tarifa de gas mensual.
20%	Ganancia del precio de venta del biodigestor.



GREENTAIL

Mantenimiento sostenible de relaves

Nuestra iniciativa surge con el objetivo de reducir el impacto socio-ambiental de los relaves, buscando un enfoque eficiente para contribuir al cuidado del medio ambiente.



PERFIL

Somos una empresa que busca valorizar **relaves mineros** por medio de fitoestabilización y energía biofotovoltaica.



METRICAS

764 depósitos de relave en Chile.

10 KM² area superficial promedio de un relave.



EQUIPO

Jefa de proyecto: Catalina Ortega
Directora comercial: Trinidad Ulloa
Directora creativa: Constanza Huerta
Directora ejecutiva: Lucía Fardella
Director logística: Clemente Rodway



CONTACTO

Celular: +56 9 5158 3503
Correo: caortega6@uc.cl

CONTEXTO

Tras el cierre de faena minera, las empresas en Chile **deben gestionar** sus depósitos de relaves según las **normativas** vigentes, con un gasto proyectado de **\$300 millones de dólares** para el cierre y **mantenimiento futuro** de cada relave. Los **metales pesados** presentes en los relaves se deben **contener** constantemente.

MODELO DE NEGOCIO

B2B Empresas mineras

Costo de **evaluación de terreno, instalación** de 12.6 M USD y cobro de 50.4 M. El **mantenimiento** cuesta 3.25M y se cobra 13M.

PROYECCIÓN

Break even point en 1 año con una inversión inicial de tan solo \$24.000 dólares. La cadena de valor genera ganancias de **100 millones de dólares** en 5 años.

SOLUCIÓN

Sistema de mantenimiento de **relaves**, que consiste en la instalación de **plantas leguminosas** estabilizadoras, un sistema de riego y **atrapanieblas**.

BENEFICIO

Contribuimos a **reducir** los **costos** de mantenimiento de las mineras, cumpliendo con las **normativas** vigentes.

SERVICIO

Nuestro servicio consiste en una **evaluación de terreno**, luego en un proceso de **instalación** y posterior **mantenimiento** del sistema GreenTail.

SUSTENTABILIDAD

El riego por goteo será **auto-generado** con el **agua captada** por nuestros **atrapanieblas** y la energía liberada en la fotosíntesis.

INSTALACIÓN GREENTAIL



Por sector de 1km² se instalan las leguminosas, plantas nativas, un sistema eléctrico, atrapanieblas, y una fuente de almacenamiento de agua.

ESTE SISTEMA AUTOSUSTENTABLE GENERA UN AHORRO DE 500 MILLONES DE DÓLARES PARA LAS EMPRESAS MINERAS



"Gestión inteligente para las salmueras residuales"



PROBLEMA

Actualmente en una planta desalinizadora, producen 1,5 litros de salmuera por cada litro de agua dulce desalinizada. Esta salmuera luego vuelve al mar, con una salinidad de 1,6 a 2,5 veces la salinidad normal del mar.

OPORTUNIDAD

La escasez de soluciones eficientes para aprovechar esta salmuera es donde nace nuestro proyecto. Insertar la salmuera en un modelo de economía circular para aprovechar las propiedades de esta y crear valor para la empresa y el medioambiente

SOLUCIÓN

A partir de un tratamiento de electrólisis, creamos cloro como producto. Nuestra solución aborda el problema del aumento de la salinidad producto de la salmuera desechada por las desalinizadoras, obteniendo cloro mediante electrólisis para reducir el impacto en más de un 50%

NUESTROS SERVICIOS



Procesamiento de salmuera residual



Suministro de cloro ecológico

NUESTRA VISIÓN

Con Ecobrine queremos generar utilidad para nuestros clientes, a través de un sistema de producción de cloro a partir de las salmueras producidas por sus propios procesos de desalación.

NUESTRA MISIÓN

Creemos que las empresas seguir creciendo y comprometerse con el medioambiente al mismo tiempo. Es por eso que hemos creado un servicio de gestión de salmueras con un enfoque de economía circular para ayudar a las empresas a crecer de manera más eficiente cada día

NUESTRO EQUIPO

Catalina Lopez Co-founder
Supervisora de proyectos, dirige y gestiona los aspectos más relevantes del proyecto

Noelí Vidal Co-founder
Jefa de Investigación, experiencia en el campo de las ciencias, maneja los aspectos técnicos del proyecto

Catalina Maulén Co-founder
Jefa de equipo, encargada de materias medioambientales y mitigación

Marcel Veas Co-founder
Gestión de operaciones mineras y financiamiento

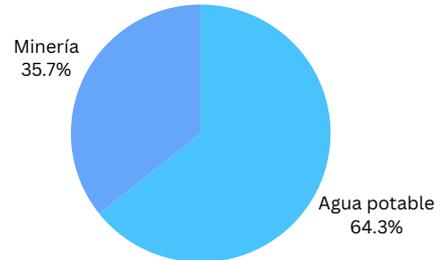
Daniel Alegria Co-founder
Experto en computación e investigación

MODELO DE NEGOCIOS

- Contratos anuales con las empresas para la recepción de salmueras de descarte
- Venta del producto al mercado masivo de tratamientos de agua con cloración a precios competitivos y para las desalinizadoras a un precio diferenciado más económico

MERCADO ACTUAL

Plantas desalinizadoras en Chile año 2023



PROYECCIONES

- 01** Para 2030, se anticipa un triple aumento en el mercado de desalinización, coincidiendo con la proyección de reducción de costos de producción, debido a la esperada disminución de un 50% en los costos de elaboración por electrólisis
- 02** Optimización del proceso productivo, aumentando la capacidad de producción y pureza del producto.
- 03**  Crecimiento anual del 10% en ventas y producción de cloro gaseoso

¿POR QUÉ ESCOGERNOS?



Nuestro servicio le permitirá sacar provecho a aquellos subproductos considerados descarte, agregándole valor a su empresa, generando una nueva fuente de ingresos y se comprometerá con la preservación del ecosistema marino / medioambiente



www.ecobrine.cl



[@ecobrinecl](https://www.instagram.com/ecobrinecl)



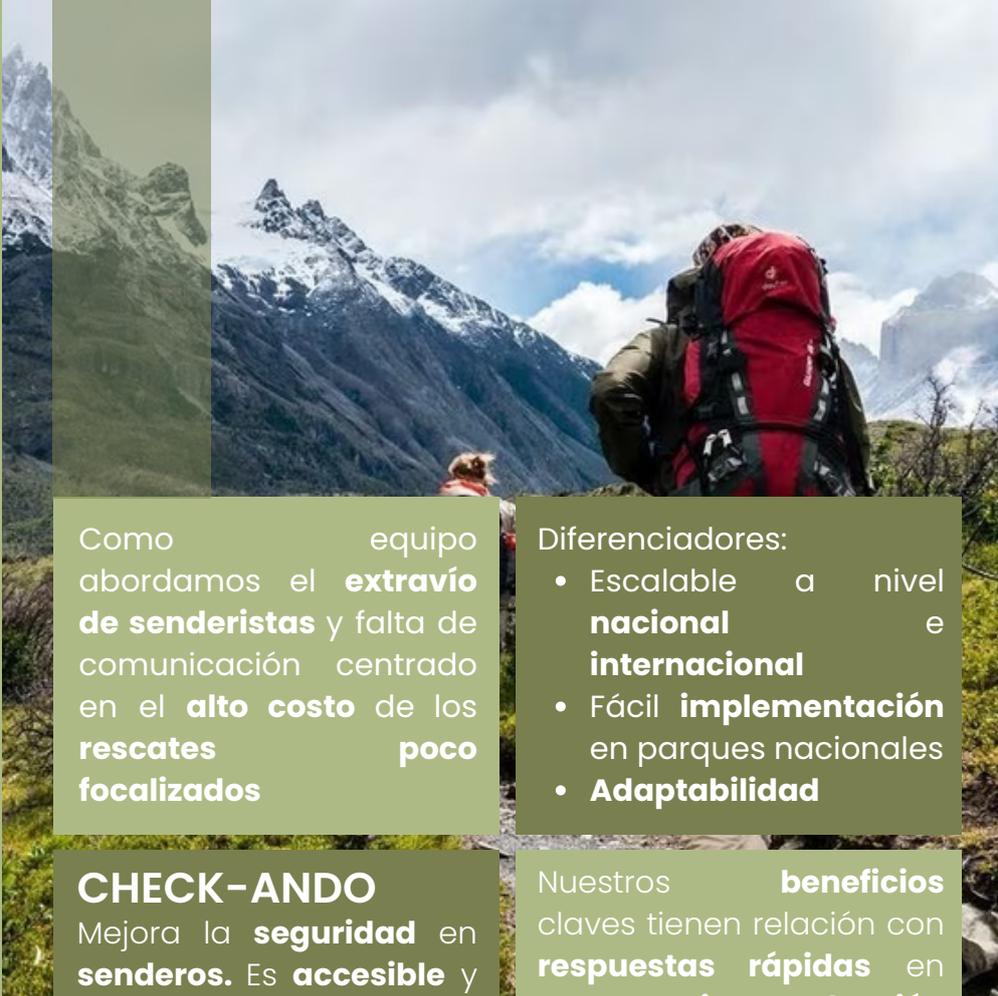
ecobrine@gmail.cl



CHECK-ANDO

CHECK - ANDO

"Deja tu marca en los senderos explora sin miedo"



Como abordamos el **extravío de senderistas** y falta de comunicación centrado en el **alto costo** de los **rescates poco focalizados**

Diferenciadores:

- Escalable a nivel **nacional** e **internacional**
- Fácil **implementación** en parques nacionales
- **Adaptabilidad**

CHECK-ANDO

Mejora la **seguridad** en **senderos**. Es **accesible** y de **bajo costo** en comparación con dispositivos tradicionales y el costo de rescates.

Nuestros **beneficios** claves tienen relación con **respuestas rápidas** en **emergencia** y **reducción de costos** en operaciones de rescate debido a la **focalización** de este.

PÁGINA WEB



MODELO DE NEGOCIO

Se estima un gasto mínimo de **\$114 millones anuales** en **rescates** de senderistas. Check-ando ofrece una solución eficiente, **reduce** los **costos** en al menos **\$70 millones**. Con un enfoque tecnológico, **Check-ando optimiza recursos financieros**, pero también **mejora** la **seguridad** en el senderismo, brindando **beneficios económicos y sociales**.

SOLUCIÓN

Sistema de **Software** y **tótems** distribuidos **estratégicamente** en el sendero, busca **optimizar** la **búsqueda** de turistas **extraviados** al **limitar** eficazmente el **área de rescate**.

SEGMENTO DE CLIENTES

- **Gobiernos** y Parques nacionales
- **Turistas** aficionados al senderismo y **guardaparques**



Isabel Jofré (CEO)

Major Software
isajofre@uc.cl

Camila Ogas (CMO) Major IDI

María Bravo (COO) Major Computación

Magdalena Pino (CTO) Major Software

Sofía Barraza (CFO) Major Industrial



www.checkando.cl



check@ando.cl



+56 9 42204246



ItinerApp
Los mejores viajes
comienzan con un plan

Una plataforma para que los turistas obtengan itinerarios personalizados, contacten con servicios turísticos y tengan mejores experiencias de viaje.

CONTEXTO DE MERCADO



TAM **US \$9.200 millones**
en ingresos del turismo durante el año 2022 en Chile.

SAM **US \$1.600 millones**
en ingresos de la industria turística en la RM.

SOM **US \$1.160 millones**
en ingresos de la industria turística en la RM, asociados a turistas que usan fuentes online para buscar información.



\$450 mil millones
en ventas netas de empresas asociadas a agencias de viajes y servicios de tours a nivel nacional.

Proyecciones del **mercado chileno** para 2024 indican...



Recuperación del 90% de la llegada de turistas internacionales respecto al periodo pre-pandemia.



Superávit del 27% en el turismo interno respecto al periodo pre-pandemia

EQUIPO

El equipo detrás de ItinerApp se destaca por su **diversidad**, siendo compuesto por personas de distintos orígenes e intereses. Este pluralismo ha permitido que ItinerApp sea una **idea construida desde el pivoteo constante y el conocimiento desde distintas áreas**, las que van desde la investigación operativa hasta ingeniería mecánica y en computación.

CEO
Matías Elorza Arenas

CSO
Diego Da Silva Cáceres

CFO
Valeria Villacorta Landeo

COO
Alejandro Mora Moraga

CMO
Tian-Hong Wang Cabrera

CONTACTO - contacto.itinerapp@gmail.com

PROBLEMA Y OPORTUNIDAD

Se estima que el 73% de los turistas nacionales y extranjeros que llegan a la Región Metropolitana realizan una investigación online antes de viajar, pero muchos indican tener una gran dificultad para **armar itinerarios de viaje** que sean eficientes en tiempo, ajustados a presupuestos y apropiados según sus intereses y necesidades particulares de alimentación o accesibilidad.

Además, los medios a través de los que se puede **contactar y contratar servicios de tours** son poco eficientes, mal actualizados y poco centralizados, requiriendo de mucho trabajo por parte del viajero. Lo mismo ocurre con las fuentes de información: es muy difícil organizar un itinerario a partir de ellas si es que se visita a un lugar desconocido y tienen poca información del turismo a pequeña escala.

Tener acceso a una plataforma en que se puedan lograr ambos objetivos de forma simultánea, intuitiva, cómoda y personalizada permite tener mejores experiencias de viaje y potenciar la industria turística nacional.

SOLUCIÓN

Una **aplicación o plug-in** a través de la cual los usuarios pueden **obtener itinerarios de viaje personalizados** de acuerdo a sus preferencias y perfiles únicos. Luego pueden seguir el itinerario por su cuenta o contratar servicios de tours desde la misma plataforma.



Crea un perfil de viajero y selecciona tus preferencias de forma fácil y sencilla.



Deja que la ItinerApp cree un itinerario de viaje con los mejores lugares para visitar.

Edita el itinerario que fue creado por ItinerApp: personalízalo, agrega o elimina destinos turísticos. Luego guarda el itinerario o contrata tours que coincidan con tu viaje.



VENTAJAS



Resultados personalizados y feedback de comunidad

Cada turista es único. La aplicación considera sus perfiles y las opiniones de otros usuarios con tal de entregarle los mejores resultados siempre.

Ahorro de tiempo antes y durante el viaje

La planificación de un viaje siempre es compleja. Con ItinerApp, los viajeros pueden organizarse mejor y aprovechar su tiempo de estadía de la mejor forma.

Mejores experiencias desde la inclusión

Además de preferencias turísticas, ItinerApp considera requerimientos como necesidades alimentarias o discapacidades para entregar resultados.

Desarrollo de la industria turística

ItinerApp recopila y analiza los perfiles de los turistas que llegan al país, lo que puede ser utilizado para mejorar la oferta y potenciar políticas públicas.

MODELO DE NEGOCIOS

USUARIOS

Turistas adultos, que cuenten con presupuestos limitados, poco conocimiento local y que **vijen de forma autogestionada**.

➤ **5 millones** anualmente en la RM.



CLIENTES

Empresas turísticas a micro, pequeña y mediana escala y **órganos gubernamentales** asociados a la industria turística.

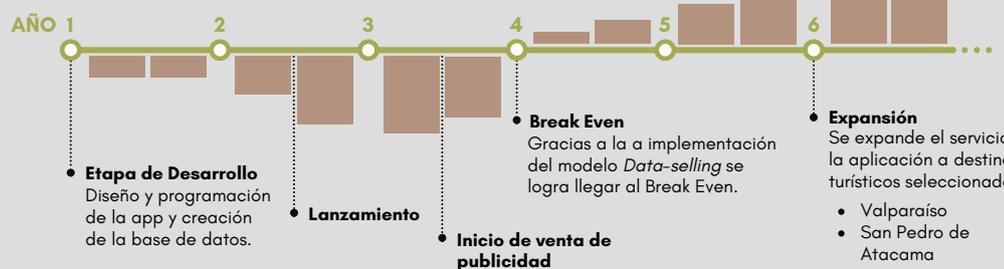
➤ **2.984** empresas a nivel nacional.

MÉTODOS DE FINANCIAMIENTO



PROYECCIONES Y ESCALABILIDAD

Se estima un período de pérdidas de 6 semestres, considerando la etapa de desarrollo. Se recuperaría el 80% de la inversión inicial en un plazo de 5 semestres desde el Break Even.



AquaOptim: Captador de aguas lluvia para el uso doméstico del recurso hídrico.

Maximización del Recurso Hídrico

Ampliamos el acceso al recurso más vital, **reduciendo** la dependencia del suministro convencional:



-75% en hogares domésticos
-60% en alojamientos hoteleros

Calidad de Agua Filtrada

Recurso hídrico que cumple con la norma **NCH 409/1** de calidad de agua potable:



Suministro **seguro** para el consumo

Costo - Beneficio

Ahorro de un **36.88%** en verano y hasta de un **100%** en invierno amortizándose en **2** años.

Problema

29% de las comunas en Chile poseen **acceso limitado al agua.**



Promedio de pluviosidad (en mm) mensual

- Los Ríos (344 mm)
- Los Lagos (212-585 mm)
- Aysén (392 mm)

A pesar de la rica fuente que tienen de este recurso (alta pluviosidad y abundantes lagos y ríos), **carecen de una buena infraestructura** para aprovechar este recurso. Por ejemplo: muchos sectores en la región de Los Lagos se abastecen con camiones aljibes.

Clientes



Residentes locales y alojamientos turísticos en áreas con escasez de agua pero con rica fuente hídrica.

Solución y Estado del Arte



Actualmente existen recolectores aguas lluvia para **riego** regulados.

¿Por qué no para uso doméstico de manera regulada?

Se debe cumplir con la exigente **norma de calidad del agua potable** (NCH 409/1)

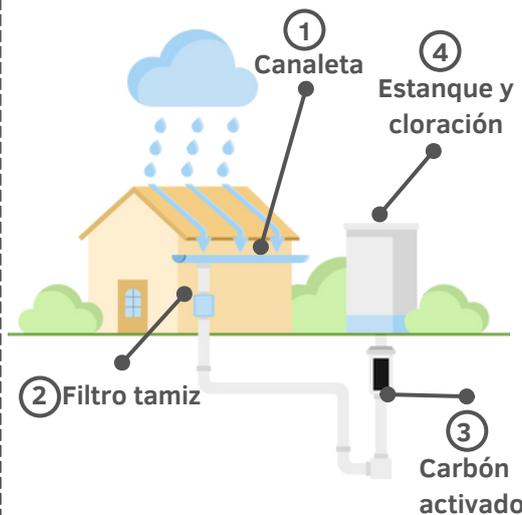


CLP 150.000.000.000

gastados en **camiones aljibes** en los últimos 5 años (Gobierno de Chile).

A diferencia de lo que existe en el mercado, AquaOptim **cumple con las normas** necesarias y nace de la necesidad innata de **aprovechar de manera sustentable** nuestro bien más valioso.

Producto



Canaleta

Recolecta el agua y se dirige a una tubería independiente a la red de agua potable.

Filtro tamiz

Separa sólidos suspendidos.



Carbón activado



Elimina químicos perjudiciales como cloro, benceno, radón, toxinas, malos olores y sabores, además de químicos artificiales.

Estanque y cloración

Tanque de agua que contiene en su interior un sistema automático de cloración que monitorea niveles de cloro doméstico (estándar de calidad legal).



Propuesta de Valor

La solución ofrece una **forma sencilla y sostenible** de abordar la escasez de agua en zonas pluviales. **Es fácil de usar, ecoamigable** y asegura un acceso asequible al agua de lluvia para un **uso seguro y responsable** promoviendo la sostenibilidad sin agotar recursos locales.

Oportunidad de Negocio

Población:



Los Ríos
Los Lagos
Aysén

Mercado:
1.215.00 personas
304.000 residencias

Instalación **Mantenimiento/Garantía**
\$USD 2300 **\$USD 30***

*aproximado, sujeto a estado y repuestos necesarios
Ingresos esperados: \$USD 3.500.000 en 5 años

Escalabilidad

¿proyecciones a futuro?



En **10 años** se espera abarcar mercados con **condiciones climáticas/sociales similares.**

América Latina: Brasil, México y Argentina
Otras regiones de Chile

Equipo



Martín Caldentey
CEO (Director Ejecutivo)



Javiera Gebhardt
CFO (Directora Finanzas)



María Trinidad Gil
CTO (Directora Tecnología)



MaryAngel Morales
COO (Directora Operaciones)



Miguel Mujica
CMO (Director de Marketing)

Contacto



+56 999 163 554

Capacitación fácil y rápida con Realidad Virtual.



CAPACITUR



Nuestro servicio consiste en entregar **cursos online** sobre competencias necesarias y deseadas dentro de la industria del turismo.



Esto será acompañado de un constante **testeo y evaluación** a través de **IA y VR** para las habilidades blandas y técnicas, de esta manera se **acelera** el proceso de aprendizaje.



La plataforma ofrecerá, inicialmente, **5 certificaciones** completas y más de **50 cursos** disponibles. Así como suscripciones **individuales, grupales** y de **instituciones**.

INVERSIÓN INICIAL

EQUIPO DE TRABAJO.....	28.800.000
LENTES VR	2.949.970
CONTADOR	1.000.000
RRSS	600.000
TOTAL	36.349.97000

MODELO DE NEGOCIOS



- **Ganancias** desde los 6 años de operación.
- Ganancias promedio **mensuales** de **50MM CLP**, posterior al break-even.
- Tecnologías **adaptables** y **escalables**.

¿POR QUÉ IA Y VR?

Los recientes avances en inteligencia artificial y realidad virtual permiten **simular situaciones críticas** en el entrenamiento del personal turístico, exponiendo a los futuros profesionales a estas situaciones para capacitar de una forma más **completa, acelerando** el **aprendizaje**.

CONTACTO



+56 9 3022 7221



capacitur.inquiries@gmail.com



capacitur.com

PROBLEMA



Desconexión entre la capacitación formal y **necesidades** empleador. (Brunton, 2016).



Un 32 % de los turistas extranjeros calificó su experiencia en el turismo en Chile como **"indiferente"**. (Sernatur, 2022)



Bajos niveles de profesionalización en el turismo chileno. (Brunton, 2016).

OPORTUNIDAD



Un **1%** de inversión en capacitación turística puede **aumentar** hasta un **2,2%** la **satisfacción** del cliente (Cornell University, 2023)



Empresas que ofrecen capacitación tienen un margen de **ganancia** un **24% mayor** que aquellas que no. (ASTD, 2012)

CLIENTES



Empresas turísticas de alto nivel



Universidades



Instituciones gubernamentales

ESTADO DEL ARTE



Certificaciones **limitadas**. (Sernatur)



Educación superior **cuestionada**. (Subsecretaría del turismo, 2020)

EQUIPO



Martín Atria

CEO



Gustavo Truan

CTO



Bernardita Rosas

COO



Antonia Oyonarte

CFO



Diego Canepa

CMO



: "Anticipa y Controla tu afluencia"

SOFTWARE DE GESTIÓN DE AFLUENCIA.

CONTEXTO

La **gestión exitosa de empresas turísticas** en lugares con **alto flujo de visitantes** requiere **datos precisos sobre afluencia**. La **asignación adecuada de recursos** y **decisiones estratégicas** basadas en análisis de datos son **clave** para la **eficiencia** y el **éxito sostenible**. Lamentablemente gran parte de estas **decisiones** son tomadas al **azar**, debido a que **las empresas no cuentan con datos concretos** que las respalden.

SOLUCIÓN

RAD es un **software de gestión de afluencia** que **combina inteligencia artificial y tecnología RFID** para un **monitoreo integral** de parques.

La **tecnología RFID** permite la **identificación y transmisión de información** a través de **ondas de radiofrecuencia**, mediante un **lector y una antena**.



Las **Pulseras RFID**, actúan como **identificadores únicos**. Los **Lectores RFID**, estratégicamente ubicados, **capturan datos en tiempo real** y los **envían a una base central** con un **flujo continuo de información**.



RAD (SOFTWARE)

RAD **procesa y analiza** estos datos, proporcionando:

- **Estadísticas.**
- **Alertas.**
- **Predicciones de comportamiento.**

PROPUESTA DE VALOR

- **Monitoreo integral.**
- Anticipa **patrones** de visitantes.
- Toma de **decisiones informadas.**
- Mejora hasta en un **30%** la **experiencia turística.**

MERCADO

Si bien **RAD** es un **software de gestión de afluencia** creado con el propósito de abarcar el **área del turismo** (al tomar como nicho el cerro San Cristóbal). Este puede llegar a abarcar la **totalidad del segmento que involucra a la industria de los parques turísticos**, independiente de su ubicación y tamaño. Es más, RAD al no poseer restricción de base **es posible ejecutarlo en diferentes mercados como:**

- Parques de atracciones.
- Conciertos y festivales.
- Transporte público.
- Eventos concurridos.

MODELO DE NEGOCIOS

- ✓ Estrategia B2B.
- ✓ Suscripción mensual con valor de entrada de **100 USD.**
- ✓ Aliados: Empresas encargadas de tecnologías de monitoreo.



NOSOTROS

Nuestro equipo esta conformado por **6 estudiantes de Ingeniería de la Pontificia Universidad Católica**, pertenecientes al **grupo número 15 de la sección 3 del curso "Investigación, innovación y emprendimiento"**. Gracias a nuestros conocimientos especializados en distintas áreas, habilidades únicas y dedicación, logramos trabajar de manera eficiente, sobreponiéndonos ante los desafíos.

CONTACTO

radchile@contacto.cl
+56 9 9332 5782





BubbleUp

UN NUEVO AIRE PARA LA LIXIVIACIÓN



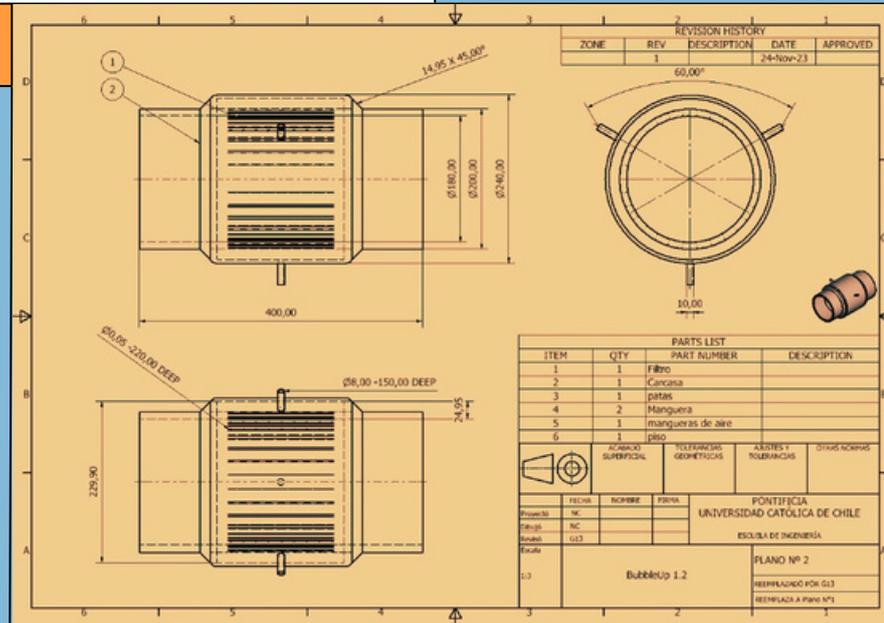
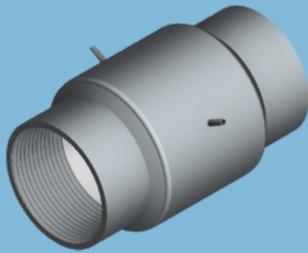
Equipo #13:

Esteban Beros
Nicolás Bobadilla
Nicolás Castro
Sebastián Plaza
Sebastián Silva

ING2030 - 3

¿Quiénes somos?

BubbleUp revoluciona la lixiviación clorurada para mineras de cobre, superando la pasivación de la calcopirita con microburbujas de oxígeno. Aumentamos la eficiencia y reducimos pérdidas significativas. Somos un grupo que emprende en un nuevo mercado, ofreciendo industrializar un proceso sólo estudiado en la teoría.



El Problema

El proceso de concentración de la calcopirita se ve obstaculizado por la pasivación, fenómeno por el cual un **50% del cobre presente no se logra extraer**. La calcopirita es una fracción importante del cobre chileno, por lo que lograr aprovecharlo al máximo es sumamente importante.



Nuestra Solución

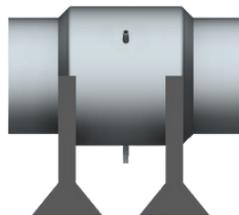
BubbleUp introduce microburbujas de oxígeno en la lixiviación clorurada, superando la pasivación de la calcopirita y **aumentando la extracción a un 80%**. En un mercado sin competencia directa, nuestra solución ofrece beneficios prácticos y rentables. El equipo está en el proceso de patente del dispositivo, avalado por académicos de la universidad.

Prototipo

Aditamento que se introduce directamente entre las mangueras de un sistema de riego para lixiviación y se le conecta a una entrada de aire presurizado. Este cuenta con **disipadores de microburbujas**, las cuales airean la sustancia utilizada. La factibilidad de este es verificada mediante la simulación y lo dicho en informes de expertos.

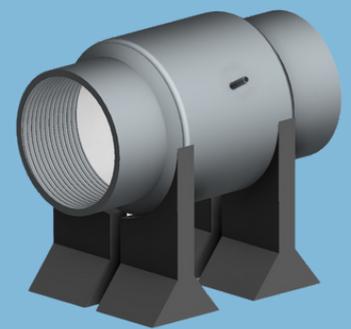
Propuesta de Valor

Incrementamos la extracción de cobre de la calcopirita hasta en un 80% mediante la optimización de la lixiviación clorurada con BubbleUp. Llevamos al campo **un proceso que solamente existía en laboratorios** y solo conlleva modificaciones mínimas a la infraestructura existente. Parte de este valor agregado incluye el hecho que no existe competencia para este proceso, ya que es un eje de la industria aún en desarrollo.



Segmentos de clientes

Nuestros principales clientes son **empresas mineras (medianas y grandes) que utilizan lixiviación clorurada** y enfrentan dificultades al tratar con la calcopirita. Además, ofrecemos una solución para **grandes mineras en transición hacia la minería subterránea**. Estableceremos relaciones con estos clientes mediante participaciones en ferias de innovación y contactos ya realizados.



Modelo de negocios y estabilidad

Al identificar a las mineras como clientes clave, establecemos relaciones mediante la **instalación y mantenimiento** de BubbleUp. Con un financiamiento inicial de **\$500K USD**, nuestro enfoque en reducción de costos ofrece un potencial comercial **sólido y escalable**. La propuesta de valor promueve la creación de nuevas plantas que requieran nuestro producto.